

連載企画：金融庁職員が語る！金融行政の実務 ～企画市場局編③～

金融庁の組織や実務について、幹部職員や担当職員との対談を通してわかりやすく紹介します。9月号・10月号に引き続き、金融関連の法令や制度に関する企画・立案業務を担当している企画市場局について掘り下げていきます。今回が企画市場局編の最終回となります。

※本インタビューの活字化等にあたり、東京大学の天野晴子さん、桑原佑弥さんと新田凜さんの協力を得ました。

<対談企画の参加者>

服部 孝洋	東京大学公共政策大学院特任准教授
新発田 龍史	金融庁企画市場局審議官
染川 貴志	金融庁企画市場局市場課総括補佐
平林 高明	金融庁企画市場局総務課信用制度参事官室総括補佐
山口 純平	金融庁企画市場局企業開示課開示業務室総括補佐

信用制度参事官室とは

服部：次に、信用制度参事官室がどのような業務を行っているかをお聞かせいただけますでしょうか。

平林：信用制度参事官室では、まず重要な法律として銀行法を所管しています。また資金決済に関する法律（資金決済法）という決済制度に関する法律も有しており、最近では暗号資産の観点でも話題になっています。銀行以外にも、信用金庫や信用組合など協同組織金融機関を規律する法律や、預金保険法、金融機能の強化のための特別措置に関する法律（金融機能強化法）など、いわゆる間接金融全般の制度を所管しています。

新発田：信用制度参事官室だけで50、60本ほどの多くの法律を所管しています。昔の銀行局の制度関係の部署が全てこちらに移ったというような形です。平林さんの挙げた法律のほか、貸金業法なども所管しています。このほかに、保険企画室という部署があり、こちらが保険業法を所管しています。

服部：世間的には、信用制度参事官室は資金決済法を始めとしてフィンテックの規制をしているというイメージが強いですね。

新発田：銀行法は伝統的な金融機関に関する法律なので、毎年大きく改正されることはありません。数年に一度、大きな改正が行われており、今は一段落している状況です。現在の大きな傾向としては、新しい金融機関やフィンテック企業が次々と参入したり、金融サービスの提供方法が多様化したりするという状況に対応するための法整備を担当する機会が増えていると思います。

家電製品に例えると分かりやすいかもしれません。昔は町の電気屋さんで、パナソニックや東芝などのメーカーごとに家電製品が販売されていました。しかし今では、ビックカメラやヤマダ電機のような量販店が様々なメーカーの製品を販売しており、製造と販売は分離されているのが通常です。金融業界の変化もこれに似ていて、一つの会社やグループで金融商品を製造し、販売していたものが

分かれ、様々なチャンネルで金融商品が販売されるようになりました。そうすると、製造と販売が一体になっていることを前提とした規制が実態に合わなくなってくるため、規制の見直しが必要になります。金融商品を製造する人、仲介する人、そして実際に顧客に販売する人のそれぞれに過不足なく必要な規制をかける必要が出てきます。こうした動きを金融機能の「アンバンドリング」と呼んだりしますが、そうした構造変化が、複雑さを増している原因の一つです。

保険業法も伝統的な金融機関の法律なので、頻繁に改正する、ということはあまりありません。

平林：実際、昨事務年度には保険業法の改正を行いました、中身のある改正としては10年ぶりくらいでした。

保険業法の改正作業は1年くらいかけて行ったのですが、一緒に担当していた弁護士の方は、「ステークホルダーが非常に多いことに気づかされた」と話していたのが印象的でした。保険については保険会社と話せば良いのではないかと、思われるかもしれませんが、実際には保険の分野でも製造と販売が分かれていることがあります。例えば、生命保険であれば生命保険会社の職員が販売していますが、損害保険の代表例である自動車保険は、損害保険会社自らではなく自動車の代理店が販売していたりします。

今回の保険業法の改正も、ビッグモーターのような代理店が不適切な行為を行ったことが発端となり、代理店に対する規制強化を図る必要があるのではないかという問題意識が1つ大きくありました。そうすると、保険会社とだけ話していても不十分で、代理店の関係者がどう思うのか、という点も考慮しなければなりません。他にも銀行も保険商品を販売できるため、銀行も実は保険の代理店であり、銀行業界ともこの規制強化について話さなければなりません。このように、実際にはステークホルダーが至るところに存在します。損害保険の代理店は世の中に約15万店存在していると言われており、その

全てをカバーすることはできませんが、自動車系の代理店が多く加入している団体や、大規模な代理店が多く加入している団体など、複数の業界団体が存在し、それぞれとやり取りを行っていました。

服部：平林補佐は、昨事務年度は保険企画室の補佐だったとおもいますが、信用制度参事官室と保険企画室の違いはどのようなものでしょうか。

平林：もちろんそれぞれの部署の所管している法律が、間接金融やフィンテックに関する規制なのか、保険に関する規制なのか、というのが違いではありますが、そのほかにも例えば、どちらも「室」という呼称ですが、職員の人数は4～5倍くらい違います。私が異動してからは、信用制度参事官室で45名ほどの職員が働いていますので、その部屋の大きさに面食らいました。他方で、企画部局の日々の業務は、一般的にその年に法改正があるか無いかで大きく変わってくるのですが、私の場合は、保険企画室では保険業法改正を、今おります信用制度参事官室では主に金融機能強化法改正を担っているため、1年間の中で法改正プロセスをやり遂げるという私の役割は大きくは変わらない気がします。



写真：平林総括補佐

服部：信用制度参事官室の中で見ると、事務年度によって注力する業務はかなり違いそうですね。

平林：それはそうですね。昨事務年度は資金決済法の改正を行いました。今事務年度は地域金融に関して力を入れようという動きが金融庁内にあります。その中で、ルールメイキングという観点から何かできることはないか、という点を私の部署で検討しています。ルールメイキングによらない形で何かできることはないか、というのは別の部局（総合政策課や銀行第二課）が検討しており、最終的には地域金融力強化プランという形でパッケージとしてまとめていけたらと思っています。

服部：暗号資産やフィンテックなどの話題も多く、信用制度参事官室は新しいルールづくりのために忙しかったのではないのでしょうか。

新発田：金融庁が作るルールは、金融システムのセーフティーネットとなるものも多く、金融危機が起きますと、新たに様々な仕組みを構築しなければならないこともあります。そうでないケースもあります。例えばQRコード決済サービスが普及したのは、まさに信用制度参事官室が安心してサービスを利用できるための制度を構築したからです。元々は、プリペイドカードが決済手段として存在していましたが、そこから一気に電子の世界へと飛躍的な技術進歩が起こり、スマートフォンで皆さんが安心して決済できるようになりました。今のようなキャッシュレス社会が実現したのも金融庁が法整備したからともいえます。金融庁の仕事は、危機への対応もちろんありますが、イノベーションを促進するという側面も大きいと思います。

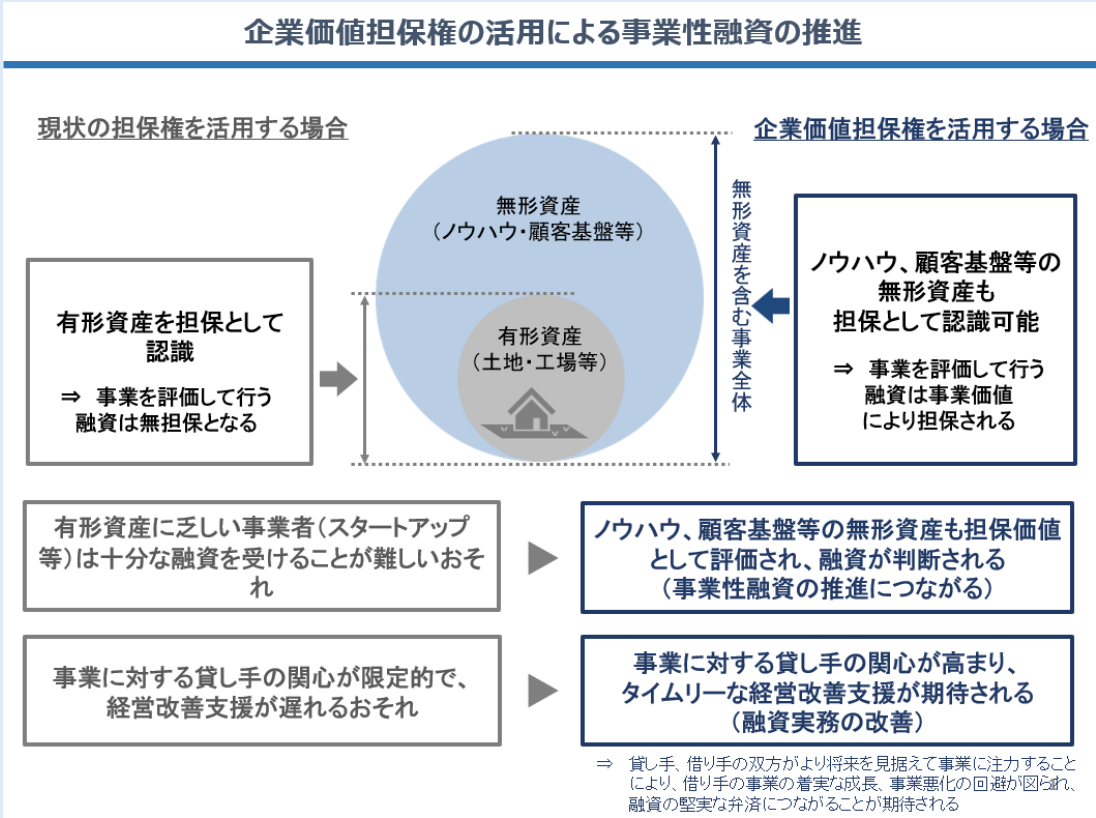
実際の法改正のプロセスのイメージ

服部：信用制度参事官室が有する法律で重要なものに銀行法もありますが、銀行法についてはこれまでどのような改正があったのでしょうか。

平林：銀行法については、直近では2021年に銀行の行うことが出来る業務範囲に関する規制を緩和し、新たに銀行が、地域の活性化等に資する業務を営むことが出来るよう改正するなどしましたが、それ以降は大きな改正は行われておりません。他方で、銀行法そのものではありませんが、今まで銀行業務にはいくつかの問題点が指摘されてきました。例えば、銀行はこれまで、不動産を主に担保にとって貸出を行ってきました。しかし、不動産の価値は企業の価値そのものとは何の関係もありません。例えば、銀座の一等地であれば事業の価値に関わらずに担保が取れます。そうすると銀行としては、担保さえ取ってしまえば事業そのものが仮にうまくいかなくても貸したお金が返ってこないことはないことから、結果として顧客である企業の面倒をしっかりと見ようとするインセンティブが働きにくくなっていました。

他にも、個人保証を取ることにしても課題が指摘されてきました。個人保証とは、融資などを受ける際に経営者など個人が負債や責任を保証する仕組みです。経営者からすると、個人保証を取られると会社が失敗した際に再起不能になってしまいます。これが日本で起業家が少ない理由の一つではないか、という声もあります。そこで、企業そのものの価値を担保にするようなやり方があるのではないかと考えられました。企業価値全体を担保にすることで、企業価値＝担保の価値が上がるように銀行も努力する、というインセンティブが働くのです。このような仕組みを作るために2年前に新しい法律を作りました。これが「事業性融資の推進等に関する法律」というもので、もうすぐ施行されます。不動産だけでなく、企業の事業の価値全体を、特許なども含めて担保に取れる新しい仕組みです。

図表 1 企業価値担保権の活用による事業性融資の推進



新発田：「金融機関が担保や保証に依存しすぎて、企業の真の事業価値を見ていないのはどうなのか」という問題意識は、90年代後半以降の金融危機後、厳しい金融検査の副作用もあって金融機関のリスクテイク能力が萎縮してからずっと持たれていました。実は企業価値担保権は、金融庁の組織改革の一環として「政策オープンラボ」という試みがあり、その中で生まれたものです。「政策オープンラボ」とは職員が勤務時間の1割～2割を自由に使って良いという制度です。その中で、とある職員がアメリカの融資実務の実態を調べたところ、不動産担保ではなく全資産を丸ごと担保にする形で事業を評価し、借り手と密接な関係を構築していることを知り、それを何年もかけて日本でも制度化していった、という経緯があります。

平林：とある職員とは私の同期でして、彼が政策オープンラボの段階から長年にわたって担当してきた努力の結晶たる制度を我が物顔でお話ししてお恥ずかしい限りですが、新発田さんが

お話ししてくださったとおりです。

服部：実際に法律を作ったり改正したりするプロセスはどのようなプロセスを経るのでしょうか。

平林：最初に、どのような問題意識があって法改正を行うのか、現行の法律では何故その問題意識が解消しえないのか、というのを内閣法制局という組織に持ち込み、議論します。これを難しい言葉で、立法事実と呼んでいるのですが、立法事実があると認められれば、次に「どのように変えるのか」という議論になります。その際、「他の法律ではこのような言い方をしている」という形で、他の法律の用語などを参考にしながら、改正する条文や新しく作る条文の文言を固めていく作業を行います。最終的に内閣法制局の長官の承認が得られれば、晴れて政府として提出する法律案が完成します。

服部：そこから国会に法案を提出という流れでしょうか。

平林：そうです。政府として閣議決定したうえ

で国会提出という流れになります。

服部：これを1年で終えるとなると、かなり大変ですね。

新発田：そもそも、今ある法体系が、平林さんが紹介したような厳格な審査のプロセスを経て、全て整合的にできているという前提があります。したがって、新しい法律の条文を追加することによって、整合性が崩れることはないか、ということも考えねばなりません。

一般的に、予算の執行に必要となる法案以外の法案の国会提出期限が3月上旬とされており、金融関係の法案はそれまでに閣議で決定し、国会に提出しなければなりませんので、そのデッドラインを見据えて、様々なステークホルダーとの調整を経て、12月の中頃には審議会の報告書がまとめられることになります。そして、その12月の終わり頃から3月までの約3ヶ月間、実際に条文をプログラミングし、内閣法制局からお墨付きをもらい、さらに与党の法案事前審査プロセスを経なければなりません。

服部：現在は少数与党になることで調整プロセスがより困難になるでしょうか。

新発田：金融庁の提出する法案は先ほども申し上げたように、予算とは基本的に関係ありません。そういうこともあって、いわゆる「対決法案」と呼ばれるような与野党の利害が先鋭に対立するような法案はほとんどありません。

また、「お金の流れ」を良くするための制度改正は、ゼロサム・ゲームではなく、資金調達者、資金提供者、その両者を仲介する金融機関それぞれにとってメリットがある「三方よし」の状態にならなければワークしません。したがって、ステークホルダーの納得する均衡点を見出すことが至上命題となります。具体的な検討にあたっては、金融サービスの利用者にとってどのようなメリットが生じるのか、規制緩和や規制強化の内容が十分か、その副作用はないのか、といった点が主な論点になります。これらは、審議会で与識者の専門的な知見に基づき議論を尽くす中でクリアになってきます。そうした点についてしっかり説明してご理解を得る

ということに尽きると思います。今までも丁寧に説明を行ってきたつもりですし、今後もそうであらねばならないということだと思います。

学生：この法律を作る際に、反対意見はありましたか。

新発田：立法の過程では、「銀行が事業全体を担保に取るということは、事業が倒産した時に普通の労働者や取引先が困るのではないか」といったご懸念や、また、企業価値担保権の実行の仕組みを説明することで、逆に「これでは事業性融資推進法案ではなく、回収法案ではないか」といったご懸念もいただきました。しかし、こうしたご懸念には誤解もあるように思います。そもそもこの法律は、担保を使うための法律ではなく、担保を使わないようにするために事前に金融機関が企業に働きかけることを促すための法律なのです。具体的なケースを考えると、例えば学生が資産はないが事業計画はしっかりしているようなIT会社を立ち上げ、お金を借りたいが、銀行は「担保がない」「個人保証がない」として貸してくれない、という状況があると思います。もし、ビジネスモデルをきちんと評価して融資できる人がいれば、スタートアップは資金を手に入れて成長することができはずです。この企業がいくらの価値を有しているかは、まさにその事業がどれだけのキャッシュフローを生み出せるかにかかっています。事業そのものが担保になれば、事業が好調であればその価値は高まりますし、不調であれば担保価値は低下します。銀行にとっても貸出金の回収可能性を高めるために、借り手の事業を能動的に支援するインセンティブがあると考えられます。かつての銀行の場合、不動産さえ担保にしておけば万が一のときにはその不動産を処分して回収すればよかったため、ひどい場合は貸したら後は放置というケースもゼロではありませんでした。そういう意味では、金融機関の行動や当局の対応など、法律に書かれていない部分での対応も極めて重要であり、そういった部分も含めて説明しないとかえって誤解を招いてしまいます。

顧客保護

服部：資産運用立国の話題が最近増えている印象ですが、この議論はいつ頃から始まったのでしょうか。

新発田：「資産運用立国」という言葉が登場したのは、岸田政権からです。資産運用立国は投資主体である家計から、仲介業者である金融機関、そして最終的にそのお金を成長投資に活用する企業まで、「インベストメント・チェーン」に関わる全てのステークホルダーに関する取組みです。そこで起点となるのは、企業価値の向上であり、コーポレートガバナンス改革なくしては、企業価値の向上は見込めません。そう考えると、安倍政権の頃からそのような取組みが本格化したとも言えます。また、NISAの拡充なども、安倍政権からの取組みです。様々な施策を「資産運用立国」というインベストメント・チェーン全体をカバーする包括的な改革パッケージとして提示し、それをしっかりPDC Aを回してさらに推進していくという点に大きな意義があると思います。

服部：個人が投資を増やしているなどの報道が多い印象ですが、金融知識の少ない家計なども投資信託などに触れていく機会が増えると思います。金融機関は利益追求をするがゆえ、手数料が高いものを案内するインセンティブもあります。また、金融機関が提供する商品は複雑なものもありますが、複雑な商品の場合、手数料が高くなる（見えにくくなる）側面もあります。一方で、「オルカン」などを象徴するように、シンプルで、手数料の低い商品の人気も上がっています。

新発田：我々は「顧客本位」、すなわち金融機関が顧客のニーズを踏まえ、顧客の最善の利益を考慮して商品・サービスを提供するよう求めています。例えば、保険商品を例にとると、約款などに契約の詳細が書かれているのですが、携帯電話の約款と同じで、分厚すぎて読むことができません。そのため、昔は不払い問題や支払い漏れが起きていました。保険は人生でマイホームの次に大きな買い物と言われることがあ

ります。そのような商品・サービスの透明性を高め、消費者が納得して契約するためには、保険会社は消費者に対してどのような説明を行うべきなのかという議論を金融庁でも行ってきました。

金融機関の職員は、顧客の利益でなく、自分の銀行の利益となる商品売っていると批判されることがあります。そんなに素晴らしい商品なのであれば、自分の親や祖父母にも売ればよいと思うのですが、実際にはそうではない、というところに問題があります。顧客に売りたい商品は、自分の家族に勧めたい商品でもあるべきというのが我々の考えです。例えば、以前金融庁が行っていたのは、投資信託の運用損益や手数料などを比較し、「見える化」することでした。顧客本位の業務運営を実現するために問題提起をしたり、ルール整備をしたりするといったことも金融庁の仕事です。

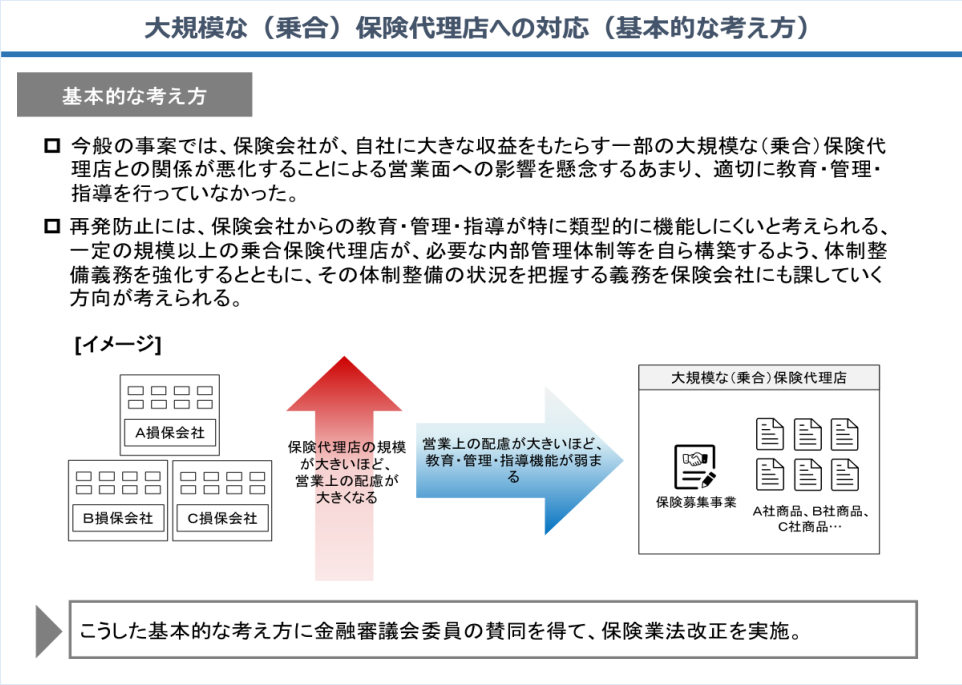
服部：先ほどの保険業法の改正というのは、ビッグモーターの事案を受けて改正しなければならないという問題意識が出てきたのでしょうか。

平林：そうですね。従来の保険業法が想定していたのは、「保険会社が強い立場にあるので、保険会社の代理として販売を行っている代理店は、保険会社の指示に従って業務を行うはずだ。したがって、保険会社が保険代理店を管理・指導するという枠組みが有効に機能する。」という前提でした。このもとでは、代理店に対する直接的な規制はさほど必要なく、保険会社からの管理・指導を通じた規制をすれば良いはずでした。しかし、ビッグモーターのような大規模代理店の力が強くなり、むしろ保険会社をコントロールできるような力関係になってしまいました。つまり、法律が前提としていた力関係が逆転してしまっていたということです。中小規模の代理店であれば、引き続き保険会社の管理・指導に従ってくれると思うのですが、ビッグモーターの事案では多くの顧客と直接の関係をもちたくさんの保険を販売している実績を逆手にとって、体制整備を疎かにしたり、保険会

社側に様々な便宜を図ってもらおうとしたりした結果、不祥事が起きてしまったのです。そのようなことが今後起きないように、保険業法を含めた一連の制度を改正する必要がありました。こうしたことから、金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」の中では、大規模な（乗合）保険代理店に対し、ワーキング・グループの事務局としてこうした方向性で検討してはどうか、という「基本的な考え

方」を委員の先生方に示しながら議論を進めていきました。最終的にはこうした方向性に賛同が得られ、今回の保険業法改正の基礎とすることができたことが嬉しかったです。実はこの改正には損保会社における独占禁止法違反の事案（カルテル事案）を踏まえた対応も含まれているのですが、また別の機会にさせていただきます。

図表 2 大規模な（乗合）保険代理店への対応（基本的な考え方）



資金決済法と暗号資産、ステーブルコイン

服部：信用制度参事官室といえば、2025年6月に資金決済法が改正されたことが話題になりましたが、これはどのように作られたのでしょうか。

平林：資金決済法は2022年に改正し、ステーブルコインの制度整備などを行いましたので、3年ぶりの改正でした。この3年間の間に、国内外で色々な出来事があったり、事業者の間から新しいニーズが寄せられたりしましたので、それらにいわばオムニバスの対応したものです。例えば、2022年11月にはグローバルに暗号資産ビジネスを行っていた海外法人FTX Trading

Limitedが破綻し、大きく報道されました。

実は、日本にも子会社であるFTX Japan株式会社（資金決済法が規律する暗号資産の現物と、金融商品取引法が規律する暗号資産のデリバティブを両方取り扱っていた）が存在しており、親会社の破綻を受けて、FTX Japanに対して金融商品取引法に基づく資産の国内保有命令を含む行政処分を実施しました。これにより、同社の資産の国外流出を防止できて事なきを得たのですが、資金決済法には国内保有命令の規定が整備されておらず、もし仮にFTX Japanが暗号資産の現物のみを取り扱っていた場合、金融商品取引法の規定が使えなかったため、資産の国

外流出を防止できなかったことが明らかになりました。そこで、資金決済法にも国内保有命令を導入しよう、というのが1つの大きな柱です。

そのほかにも、暗号資産交換業者と利用者を引き合わせる（媒介する）行為のみを行う場合であっても、自らも暗号資産交換業者としての登録が必要となり、暗号資産の売買・交換を業とする事業者と同一の規制が課されることが負担となっていたことから、より軽い規制が課される暗号資産サービス仲介業というカテゴリーを導入しました。

また、「収納代行」と呼ばれるサービスがあり、地元のコンビニなどで電気料金や各種会費の支払いなどで利用されたことがある方も多いのではないかと思います。これは、そのコンビニの立場で見ると、「債権者からの委託を受けて、債務者から資金の受領を行う」行為です。これについては、サービスの機能や実態に着目

した上で規制の必要性の有無を判断していくこととされており、先ほどの例のコンビニには基本的に資金決済法上の規制はかかっていない訳ですが、他方で、収納代行を国境をまたいで行う、いわゆる「クロスボーダー収納代行」については、海外オンラインカジノや海外出資金詐欺等に用いられる事例が存在していることが明らかになりました。時を同じくして、2024年12月には、金融安定理事会（FSB）が、国境をまたぐクロスボーダー送金サービスについて、消費者被害のリスクやマネー・ローンダリングのリスク等を指摘し、こうしたリスクに対して整合的な規制・監督を求めています。こうした国際的な要請も踏まえれば、あらゆるクロスボーダー収納代行に対する規制が必要とは思っていませんが、一定のリスクがある収納代行の類型に対しては、基本的には、資金移動業の規制を適用することとしました。

図表 3 令和 7 年資金決済法改正 主な改正点

令和 7 年資金決済に関する法律の一部を改正する法律 主な改正点	
<div>暗号資産関連</div> <div>暗号資産交換業者等に対する資産の国内保有命令の導入</div> <div><ul style="list-style-type: none">■ 暗号資産の現物のみを取り扱う暗号資産交換業者・電子決済手段等取引業者が破綻した場合等に国内利用者への資産の返還を担保するため、暗号資産のデリバティブ等を取り扱う金融商品取引業者に対する規定と同様に、資産の国内保有命令を発出できるようにする。</div> <div>暗号資産等取引に係る仲介業の創設</div> <div><ul style="list-style-type: none">■ 暗号資産交換業者・電子決済手段等取引業者と暗号資産等の売買・交換を行いたい利用者を引き合わせる行為（媒介）のみを行う仲介業（登録制）を創設する。<ul style="list-style-type: none">・ 利用者への説明義務や広告規制について、暗号資産交換業者等と同様の規制を設ける。・ 利用者の資産を預からないため、財務規制は設けない。</div>	<div>資金移動業関連</div> <div>国境を跨ぐ収納代行への規制の適用</div> <div><ul style="list-style-type: none">■ 自身が関与しない取引の決済のために国際送金を行う収納代行業者について、利用者保護やマネー・ローンダリング等のリスクへの対応の観点から、資金移動業の規制を適用する。</div> <div><p>(参考) 2024年12月、金融安定理事会 (FSB) が「クロスボーダー送金サービスを提供する銀行・ノンバンクの規制・監督に係る勧告」を公表。同勧告では、国際送金のリスクに対して整合的な規制・監督を求めている。</p></div>

服部：この法律を成立させるうえでどのようなことが困難でしたか。業界関係者とはどのような調整をしたのでしょうか。

平林：はい、特にその業界関係者にとって規制強化となる改正については、業界関係者の意見をしっかりと聞きながら検討を進める必要があります。そもそも金融庁において、法改正をする場合には、金融審議会という会議体の下にワーキング・グループを立ち上げて、業界団体も交えながら検討を進めることが一般的です。この資金決済法改正の検討に当たっても、金融審議会の下に「資金決済制度等に関するワーキング・グループ」を立ち上げ、計7回にわたり議論を行いました。ワーキング・グループには、日本資金決済業協会、日本暗号資産取引業協会、日本暗号資産ビジネス協会、Fintech協会、新経済連盟といった団体がオブザーバーとして参加しており、事務局である金融庁の提案する方向性に対して、この場で意見をいただくこともあります。例えば、先ほどご紹介したクロスボーダー収納代行について、どのようなサービスに対して規制がかかるのか、規制対象の外縁をもっと明確にすべきではないか、といった趣旨の意見も寄せられました。

法案成立に向けて困難だったのは、やはりクロスボーダー収納代行でしょうか。実際、クロスボーダー収納代行には様々なものが存在しており、金融庁も業界団体も、網羅的に全てのサービスを把握できている訳ではありませんでした。こうした中で、海外オンラインカジノや海外出資金詐欺等に用いられる悪質な事例を防止するにはやはり法改正が必要ではないかという思いと、これまで様々な工夫をこらしながらサービスを提供してこられ、諸々のリスクの低い事業者にまで資金決済法の規制がかからないようにきめ細やかに対応すべき、という思いを両立する必要がありました。このため、法律の条文上も、利用者の保護に欠けるおそれの少ないクロスボーダー収納代行には規制をかけないことを明確にしつつ、具体的な規制対象は資金決済法の政府令（法案成立後から一年以内に整

備）において検討することとしました。資金決済法改正法案は無事に成立しましたが、目下、金融庁に「クロスボーダー収納代行（国境をまたぐ収納代行）に関する相談窓口」を設置し、実態把握を進めています。この相談窓口などを通じて、毎週のように関係する事業者とヒアリングを実施しながら、できる限り規制の明確化が図られるよう、日々努力を続けています。これらの業務も、信用制度参事官室の中にあるデジタル室と呼ばれる10名ほどのチームで担当してくれているのですが、我が物顔ですみませんでした。

服部：本日はお忙しい中ありがとうございました。